

## KORPORATISMUS UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Rezension von: Andrew Henley,  
Euclid Tsakalotos, *Corporatism and  
Economic Performance.*

*A Comparative Analysis of Market  
Economies*, Edward Elgar, Aldershot  
1993, 218 Seiten, öS 869,85,-.

Noch vor nicht allzu langer Zeit wurde in der österreichischen Öffentlichkeit das System der Sozialpartnerschaft diskutiert und kritisiert. Sämtliche Parteien lehnten es ab, entweder explizit und aggressiv oder zumindest implizit. Die Gründe der breiheitlichen liegen auf der Hand: bis vor kurzem hatten sie in diesem Bereich keinen Einfluß, und überdies strebt ihr Vorsitzender eine „Dritte Republik“ an – was immer das sei. Für die Grünen sind die Sozialpartner „Betonierer“ und für die Liberalen eine Nebenregierung. Die Regierungsparteien haben nicht nur eine grundlegende Reform der Kammern verlangt – ohne zu erklären, welchen Inhaltes diese sein sollte –, sondern sowohl der frühere Bundeskanzler wie auch der noch frühere Vizekanzler hatten sich expressis verbis dieses Anliegen zu eigen gemacht. Nach dem von den Sozialpartnern präsentierten Sparpaket und der Demonstration der politischen Parteien, daß sie zur Lösung dieses Problems – zumindest in der letzten großen Koalition – nicht in der Lage seien, ist diese Kritik allerdings verebbt.

Freilich erfolgte eine solche Ablehnung nicht zum ersten Mal. Als die Jugend nach 1968 zu neuen Ufern aufbrach, erkannte sie sehr rasch in der Sozialpartnerschaft eine Säule des Kapitalismus. Und wenn diese auch nicht so leicht gestürzt zu werden vermochte, so erschienen auf dem alsbald

okkupierten Feld der Wissenschaft eine Fülle von Studien, welche für die Zeit nach der „Ölkrise“ den Zusammenbruch der Sozialpartnerschaft in den nunmehr „wieder auflebenden Verteilungskämpfen“ prophezeiten. Natürlich trat das Gegenteil ein, ja die Sozialpartnerschaft stand im Zeichen des „Austro-Keynesianismus“.

Ganz anders wird die österreichische Sozialpartnerschaft im Ausland beurteilt. Die meisten der einschlägigen Studien betonten immer wieder die Bedeutung dieser Institution für die außerordentlichen wirtschaftlichen Erfolge des Landes – siehe etwa Flanagan/Soskice/Ulman (1983). Auch die dem jeweiligen Zeitgeist nicht verpflichteten österreichischen NationalökonomInnen unterstrichen stets die zentrale Bedeutung der Sozialpartnerschaft für die österreichische Wirtschaftsentwicklung.

Freilich begegneten auch diese Forscher immer dem Problem, daß sich deren Bedeutung weder quantitativ noch theoretisch ohne weiteres isolieren läßt. In ersterem Fall kann man Schlüsse aus der Streikstatistik ziehen oder den Einfluß dieser Institution auf die Lohnentwicklung ökonomisch untersuchen, in letzterem boten sich eigentlich nur Ansätze aus der Spieltheorie (Gefangenendilemma) oder der Entscheidung unter Unsicherheit.

Nunmehr haben Henley und Tsakalotos eine Studie über die Wirtschaftsentwicklung der korporatistischen Staaten im Vergleich zu jenen, die eher einem liberalistischen Konzept verpflichtet waren, verfaßt. Das Spezifische an der Arbeit liegt jedoch darin, daß die Autoren versuchen, den Einfluß des Korporatismus theoretisch von der Neuen Institutionenökonomie her zu ermitteln.

### Die Bedeutung von Institutionen

„Institutions matter for economic performance“. Mit diesem Satz leiten sie ihre Arbeit ein und versuchen,

diese Aussagen an der Gegenüberstellung von „liberalen“ und „korporatistischen“ Ländern zu exemplifizieren. Während sie zu den ersteren jene Staaten zählen, die von möglichst unbehinderten Marktkräften eine optimale Wirtschaftsentwicklung erwarten, charakterisieren sie letztere durch weitgehend zentralisierte Lohnverhandlungen, die überdies durch langdauernde und stabile Beziehungen zwischen den Marktparteien gekennzeichnet sind und daher weit über die Lohnbeziehung hinaus wirtschaftspolitisch wirksam werden. Träger dieser Beziehungen sind Organisationen, welche, in Zusammenarbeit mit dem Staat, zumeist das Ziel der Vollbeschäftigung verfolgen. Inflationäre Prozesse müssen in diesem Rahmen nicht über den Markt, also durch Arbeitslosigkeit, abgefangen, sondern können durch lohnpolitische Zurückhaltung bekämpft werden.

Ein Vergleich der EG-Staaten mit den – überwiegend korporatistischen – früheren EFTA-Ländern ergibt tatsächlich, daß zwar in allen nach 1975 die Wachstumsraten erheblich zurückgegangen sind, aber letztere sowohl im Hinblick auf Inflation wie auch auf Arbeitslosigkeit wesentlich besser abschnitten als die EG.

Um die Ursachen der Überlegenheit des korporatistischen Systems zu klären, setzen die Autoren mit der grundsätzlichen Frage an, welche Rolle Institutionen für den Wirtschaftsablauf zukommt. (Freilich werden in diesem Zusammenhang unter Institutionen weniger Gewerkschaften, Kammern usw. – Organisationen – als legale oder gewohnheitsmäßige Regelungen verstanden, welche die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte bestimmen, also ihre Wahlmöglichkeiten beschränken.)

Die Antwort der Neoklassik lautet einfach: gar keine. In dieser Welt agieren Wirtschaftssubjekte, die ausschließlich durch den Tauschvorgang miteinander in Beziehung treten und,

weil vollständig informiert, rational auf Preissignale reagieren. Und wenn auf irgendeinem Markt kein Gleichgewicht zustande kommt, dann deshalb, weil Marktunvollkommenheiten eben den Marktmechanismus behindern.

Der Einbruch in dieses theoretische Gebäude begann mit Coase (1937) über die Transaktionskosten, welche überhaupt erst die Existenz eines Unternehmens verständlich machen, weil Transaktionen Kosten verursachen, welche innerhalb des Unternehmens gegenüber externen Märkten verringert werden können. Williamson erweiterte diesen Ansatz über die hierarchische Struktur von Unternehmungen, welche insbesondere für wiederholte Transaktionen, die überdies spezifische Investitionen erfordern und deren Resultate unsicher sind, den Markt ersetzen (1). Eine weitere Notwendigkeit dafür resultiert aus der „*bounded rationality*“ der Wirtschaftssubjekte, als Folge der eingeschränkten Information. North erweitert diese Argumentation durch die Notwendigkeit, Verträge durchzusetzen, welche ein entsprechendes Institutionensystem voraussetzt. Dieses reduziert auch die Entscheidungsunsicherheit, weil durch Gesetze oder soziale Normen das Risiko der Akteure vermindert wird.

Aus der nun schon recht umfangreich gewordenen Diskussion über das Geflecht institutioneller Beziehungen heben die Autoren die Aspekte der Langfristigkeit und des gegenseitigen Vertrauens heraus. „Trust reduces complex realities far more quickly and economically than prediction, authority or bargaining“ (2). Soskice (1991) sieht jene Volkswirtschaften oder Unternehmungen im Vorteil, die über „flexibly coordinated systems“ verfügen, welche durch die oben genannten Faktoren charakterisiert sind. Diese schließen keinesfalls den Markt aus, garantieren aber in den Beziehungen der Wirtschaftssubjekte hohe Stabilität.

Natürlich ist durch alle diese Überlegungen nicht unbedingt gesagt, daß alle Institutionen optimal funktionieren. Die Autoren lassen diese Frage im Grundsätzlichen offen und setzen sich mit dem Funktionieren konkreter Institutionen im Rahmen des Korporatismus auseinander, etwa mit dem Problem der Lohnbestimmung.

### Lohnfindung im Korporatismus

Unterstellt man, daß die Lohnhöhe über die – internationale – Konkurrenzfähigkeit der Betriebe den Produktionsumfang und damit die Beschäftigung bestimmt, dann ergibt sich die Arbeitslosigkeit aus der Lohnbestimmung. Eine vollbeschäftigungskonforme Lohnsteigerung ist unter zwei Voraussetzungen denkbar: bei völligem Fehlen von Gewerkschaften – die Löhne ergeben sich aus der Marktlage – und bei höchster organisatorischer Konzentration. In letzterem Fall hält die große Gewerkschaft stets die gesamtwirtschaftlichen Folgen ihres Vorgehens im Auge. In den Zwischenbereichen, in welchen mehrere Gewerkschaften eine gewisse Marktposition errungen haben, aber dazu neigen, sich gegenseitig zu konkurrenzieren, drohen die Löhne über den Gleichgewichtswert hinauszugehen. Dieser Zusammenhang wird durch den sogenannten „Calmfords-Driffil-Buckel“ demonstriert. Das gilt natürlich auch dafür, wie Reallöhne auf externe Schocks reagieren können.

In dem von den Autoren angestellten internationalen Vergleich über die Zentralisation und Koordination der Lohnverhandlungen steht Österreich an der Spitze, ebenso wie die EFTA-Staaten, welche fast alle einen hohen Zentralisationsgrad und nach 1975 eine wesentlich niedrigere Arbeitslosigkeit aufwiesen als die EG-Staaten mit stärkerer Dezentralisation.

Freilich begegnet der quantitative Nachweis für den Einfluß des Kor-

poratismus auf den Arbeitsmarkt Schwierigkeiten, da die Bestimmungsgründe für die Lohnveränderungen vielfältig und auch jene der Arbeitslosigkeit institutionell beeinflußt sein können (siehe lange Zeit in Schweden). Die Autoren versuchen daher weiter auszuholen und Charakteristika des Korporatismus im Bereich der politischen Ökonomie generell zu finden. Sie meinen, daß korporatistische Institutionen die Basis für langfristige sowie umfassende Beziehungen darstellen.

So betreiben nach Ansicht politologischer Studien Gewerkschaften auch eine zurückhaltende Lohnpolitik, um auf längere Sicht größeren Einfluß auf die allgemeine Politik zu erhalten; sie streben „politischen Austausch“ an (3). Mögliche kurzfristige Vorteile in der Lohnverhandlung werden zugunsten längerfristiger in anderen Bereichen, etwa der sozialen Sicherheit, aufgegeben. Diese Vorgangsweise scheint vor allem in den fünfziger Jahren für die österreichischen Arbeitnehmervertretungen charakteristisch gewesen zu sein.

Auch hierfür bleibt der zentralistische Charakter dieser Organisationen wichtig, weil es darum geht, den jeweiligen Mitgliedern längerfristige Ziele zu Lasten kurzfristiger verständlich zu machen. Oder einfacher gesagt: zentralistische Organisationen erreichen eine höhere Disziplin ihrer Mitglieder. Nur unter dieser Voraussetzung wird ein solcher „politischer Austausch“ möglich.

In vielen Ländern geht die Integration der Sozialpartner in den politischen Willensbildungsprozeß noch viel weiter. Natürlich hängen ihre Bewegungsmöglichkeiten auch mit der politischen und rechtlichen Struktur eines Landes zusammen und damit, wie intensiv und dauerhaft sie in die staatliche Politik eingebunden sind. Hier stehen einander in Europa die Extrempositionen von Großbritannien und Österreich gegenüber. Ein wesentliches

Element in Österreich wird in den gesetzlich fundierten Kammern gesehen (4). Sie können als Basis für einen langdauernden Prozeß politischer Kooperation gelten, der für die stark korporatistischen Länder charakteristisch ist.

Natürlich wird Korporatismus nur funktionieren, wenn beide Marktparteien annehmen können, daß dieser ihren Interessen entgegenkommt. Als Gegenbeispiel nennen die Autoren den geplanten Arbeitnehmerfonds in Schweden, der letztlich zu einer Abschaffung des Privateigentums zumindest an den Großbetrieben führen hätte können.

### **Korporatismus und Wirtschaftswachstum**

Letztlich stellen die Autoren die Frage, über welche ökonomischen Variablen der Korporatismus das Wirtschaftswachstum beeinflussen könnte. Hierbei nennen sie zuerst das Problem, wie ein *profit squeeze* zu vermeiden sei, welcher die Investitionen reduzieren würde. Die Dauerhaftigkeit der Beziehungen zwischen den Interessenorganisationen in korporatistischen Ländern sichert eine zurückhaltende Lohnpolitik, welche wieder die Erwartungen der Unternehmer und damit die Investitionsquote stabilisiert. Einige empirische Evidenz dafür wird angeführt. Dieser Zusammenhang wurde bereits im Kapitel über die gewerkschaftliche Lohnpolitik berührt.

Weiters fördere der Korporatismus auch die Konkurrenzfähigkeit, weil er Industriepolitik, also Änderungen der Industriestruktur, erleichtere. Die Autoren haben hier vor allem die Industriepolitik Schwedens in den siebziger Jahren im Auge, sind sich aber der Problematik ihrer Aussage bewußt und weisen daher auch auf die indirekten industriepolitischen Auswirkungen einer aktiven Arbeitsmarktpolitik hin, welche von allen korporatistischen Staaten betrieben werde.

Letztlich prüfen sie die Auswirkungen von Einkommensverteilung bzw. Wohlfahrtsstaat auf das Wirtschaftswachstum. Hier wirkt der Zusammenhang schon etwas gezwungen. Man kann den Autoren nur darin zustimmen, daß ein gewisser Egalitarismus oder ein hoch entwickeltes System der sozialen Sicherheit Strukturänderungen erleichtert.

Die Frage, wieweit der Korporatismus die makroökonomische Politik beeinflusse, wird durch eine Auseinandersetzung mit der neuen klassischen Makroökonomie eingeleitet, welche ja die Linie der „Nichtpolitik“ vertritt. Die Autoren verweisen im Kern darauf hin, daß dieses Modell die Möglichkeit des Verteilungskonflikts und damit die Realität negiert; tatsächlich seien inflationäre Entwicklungen in jenen Ländern, welche dem Monetarismus anhängen, keineswegs durch Marktkräfte, sondern durch diskretionäre restriktive Wirtschaftspolitik mit beträchtlichen Kosten an Beschäftigung und Produktion beseitigt worden. Wenn sich aber die Notwendigkeit von Wirtschaftspolitik ergibt, dann ermöglicht der Korporatismus Interventionsmöglichkeiten, die sogar über die Lohnpolitik hinausgehen. Die Autoren verweisen hierbei auf die austrokeynesianische Erfahrung.

### **Kann der Korporatismus überleben?**

Freilich, trotz beträchtlicher Erfolge gerät das korporatistische System in jüngerer Zeit unter immer stärkeren Druck. Die stets fortschreitende effektive wie formale Integration der Volkswirtschaften in größere ökonomische Einheiten engte den wirtschaftspolitischen Spielraum der Staaten immer mehr ein. Expansionspolitik in einem Land werde immer schwieriger. Hohe Besteuerung zum Zwecke der Einkommensnivellierung würde zu Kapitalflucht führen, eine

flexible Wechselkurspolitik sei – selbst wenn man sie als sinnvoll betrachtet – nicht möglich. Das Interesse der Arbeitgeber an zentralisierten Lohnverhandlungen gehe infolge der hohen Arbeitslosigkeit in vielen Ländern verloren – Österreich bilde hier eine Ausnahme! Auch die Arbeitnehmerinteressen beginnen sich zu differenzieren, wie die schwedische Entwicklung zeige. Schließlich führe auch der schwindende Einfluß der Sozialdemokratie zur Einengung der Möglichkeiten für eine korporatistische Politik. Ob diese Schwächung durch eine übernationale Renaissance im Rahmen der EU kompensiert werden könnte, stellen die Autoren zumindest in Frage, weil die entsprechenden institutionellen Gegebenheiten auf internationaler Ebene fehlen, auch wenn die EU prinzipiell dem korporatistischen Gedankengut gegenüber positiv eingestellt sei.

Andererseits betonen die Autoren, daß man sich nicht über die vergangenen Erfolge des Korporatismus hinwegsetzen könne. Es sei eben eine spezifische Verhandlungskultur entstanden, auf welche man schwerlich verzichten werde. Das Problem der Unsicherheit und der potentiellen Konflikte bleibe schließlich bestehen.

Henley und Tsakalotos haben in souveräner Kenntnis der einschlägigen Literatur eine Fülle von Argumenten präsentiert, welche den Korporatismus unter dem Gesichtswinkel der neueren theoretischen Entwicklung in der Nationalökonomie definieren und seine Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum darlegen. Für letzteres wird auch einige empirische Evidenz geboten. Dennoch lassen sich zu dieser äußerst verdienstvollen Arbeit einige kritische Bemerkungen formulieren.

Grundsätzlich ist den Autoren vorzuwerfen, daß sie den Verfall des korporatistischen Modells fast ausschließlich exogenen Ursachen zuschreiben. Es wäre wohl zu prüfen ge-

wesen, ob der wirtschaftliche Abstieg Schwedens – Stagnation und Arbeitslosigkeit, strukturelles Budgetdefizit, massive Verschuldung mit entsprechender Zinsbelastung, Leistungsbilanzdefizit – aus den spezifischen Bedingungen des Korporatismus entstanden sei, ob diese Entwicklung alle Industriestaaten betroffen habe oder einfach die Folge der falschen Politik Palmes gewesen sei. Auch hätten die Autoren noch etwas intensiver der Frage nachgehen müssen, ob das korporatistische System nicht zu Strukturversteinerung neige, oder allzusehr Gewinne begünstige, weil zuviele Regelungen und Absprachen die Konkurrenz beschränkten – siehe das Hochpreisland Österreich!

Diese Einwände vermögen freilich den Wert dieser Untersuchung in keiner Weise zu schmälern. Sie trägt einiges dazu bei, die außerordentliche österreichische Wirtschaftsentwicklung verständlich zu machen.

Felix Butschek

### Anmerkungen

- (1) Williamson (1975, 1985).
- (2) Powell (1991) 273.
- (3) „Political exchange“, siehe Pizzorno (1978).
- (4) Marquand (1988).

### Literatur

- Flanagan, R.; Soskice, D. W.; Ulman, L., Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies, European Experiences (Brookings Institution, Washington D. C. 1983).
- Soskice, D., The institutional infrastructure for international competitiveness: a comparative analysis of the UK and Germany, in: Atkinson, A. B.; Brunetta, R. (Hrsg.), Economics for the New Europe (London 1991).
- Calmfors, L.; Drifill, J., Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy 6 (1988).

- Coase, R. H., The Nature of the Firm, in: *Economica* 4 (1937).
- Marquand, D., The Unprincipled Society: New Demands and Old Politics (London 1988).
- Pizzorno, A., Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict, in Crouch, C.; Pizzorno, A. (Hrsg.), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968* (London 1978).
- Powell, W. W., Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organizations, in: Thompson et al. (Hrsg.), *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life* (London 1991).
- Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (New York 1975).
- Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism* (New York 1985).